

# noverbal

Comunicación No Verbal Científica



## Experto en Comunicación No Verbal

**ALICANTE** • FUNDEUN. Universidad de Alicante  
15 de Enero de 2019

**MURCIA** • ENAE Business School  
16 de Enero de 2019

**VALENCIA** • Florida Universitaria  
17 de Enero de 2019

[Información y Reservas](#)

Teléfono: 660 409 727 | Email: [info@noverbal.es](mailto:info@noverbal.es) | Web: [www.noverbal.es](http://www.noverbal.es)

## Experto en Comunicación No Verbal

Con el **Método de Comunicación Integral Eficiente**, dominarás gracias a las más modernas técnicas de Comunicación Verbal y No Verbal Científica, todo el proceso comunicativo y de esta manera, te convertirás en un **experto en comunicación, observación y lectura de gestos, pensamiento y conocimiento humano** obteniendo así los resultados que en cada momento y situación que realmente desees.

### Dirigido a

**Cualquier persona que quiera dominar estas potentes disciplinas científicas de la comunicación, pudiendo emplearla en cualquier trabajo, a nivel personal o bien como profesión.**

- Directivos y Empresarios
- Psiquiatras
- Terapeutas y Coach
- Médicos
- Abogados
- Jueces
- Mediadores
- Directivos
- Departamento de ventas
- RRHH
- Cuerpos y fuerzas de seguridad
- Estudiantes
- Profesionales Del mundo de la Comunicación
- Criminólogos y Detectives Privados.
- Estudiantes que busquen una profesión de futuro.

El **Método CIE** sigue el siguiente proceso:

- Observa adecuadamente y con escucha activa a tu interlocutor.
- Analiza e interpreta con herramientas Científicas, todo lo que estás viendo.
- Prepara y elabora tu mensaje, adaptándolo y personalizando.
- Comunica correctamente, empatizando e influyendo positivamente.

La Comunicación No Verbal te aportará una útil, práctica y potente información acerca de tu interlocutor, en todos los momentos en los que interacciona con él, desde la recepción del mismo, en la detección de sus necesidades, hasta la resolución de conflictos y cierre de compromisos. Además, te permite estar en esas relaciones en una situación privilegiada.

## **El Proceso de Observación e Interpretación, incluye las siguientes herramientas:**

### **1. Psicología del rostro**

Disciplina clínica que nos aporta información acerca de cómo es nuestro interlocutor. Podemos ser capaces de leer su psique.

Según sea su rostro tendrá unas potencialidades y unas limitaciones.

Podemos saber si es más o menos influenciable, más o menos creativo, más o menos decidido, más o menos preciso, tiene mayor o menor capacidad de improvisación, hipersensible, como toma decisiones, etc...

### **2. Sinergología**

Disciplina Científica que nos permite identificar, analizar e interpretar los gestos inconscientes que realiza nuestro interlocutor con todo su cuerpo.

Podrás saber entre otras cosas si está receptivo o no a nuestros argumentos, si está molesto o a gusto, si hay algo que no se atreve a decir, si duda de lo que nos está diciendo, incluso si te miente. Así hasta los aproximadamente 2.000 items que etiqueta e identifica la Sinergología.

### **3. Detección de mentiras**

La unión de 5 poderosas Disciplinas Científicas utilizadas para detectar si su interlocutor duda o incluso miente cuando está comunicando con usted. Sabrá si existen incongruencias entre lo que nos dice con sus palabras y lo que nos dice con sus gestos.

### **4. Microexpresiones**

Observando su rostro podemos descubrir la emoción real que siente en ese momento esa persona.

De esta manera leeremos la emoción verdadera, la subyacente, que está por detrás de la que nos puede estar intentando transmitir.

### **5. Psicología de la Escritura. Grafología**

Como es la persona, cómo piensa y siente. Pudiendo llegar a establecer una conexión entre su Psique y su escritura.

Aplicando distintas herramientas de Comunicación e Inteligencia Emocional vas a ser capaz de:

- Negociar adecuadamente en cada situación concreta.
- Persuadir, convencer e influir positivamente sobre las personas.
- Motivar.
- Conseguir resultados fiables y duraderos en el tiempo.

# noverbal

Comunicación No Verbal Científica

Tras la realización del Curso de Experto podrás:

- Seleccionar a tus colaboradores idóneos.
- Mejorar profundamente tu comunicación.
- Detectar mentiras e incongruencias.
- Identificar el esfuerzo de tus colaboradores.
- Descubrir los límites de cada integrante de tu equipo y mejorar el proceso de comunicación con ellos.
- Determinar el momento de influencia sobre cada persona.
- Observar el grado de involucración individual.
- Conocer cómo es cada persona, limitaciones, potencialidades y las tuyas propias.
- Saber por qué toma decisiones tu interlocutor.
- Determinar el estado de ánimo y grado de comodidad.
- Saber cómo y en qué piensa la persona que tiene a su lado casi en cada instante.
- Dominar la comunicación.

En definitiva, te vamos a ayudar:

- A dirigir equipos.
- A negociar eficazmente.
- A incrementar ventas.
- A identificar oportunidades de negocio.
- A mejorar relaciones interdepartamentales.
- A seleccionar a socios y personal adecuado.
- A poder vender con más seguridad y eficiencia.
- A sacarle más rentabilidad a tus relaciones.
- A optimizar el rendimiento de tus colaboradores.
- A minimizar los conflictos con clientes y reclamaciones.
- A tener mayor seguridad en Terapias y procesos de Coach.
- A comunicar adecuadamente con cada uno de tus interlocutores.

## Duración

El programa experto tiene una duración total de **135 horas**.

- 100 horas CLASE PRESENCIAL (20 sesiones de 5 horas cada sesión). De enero a mayo de 2019
- 30 horas prácticas en Aula virtual fotografías y videos training.
- 5 horas distintas pruebas ON-LINE
- Apuntes PDF de las distintas sesiones.

[Información y Reservas](#)

Teléfono: 660 409 727 | Email: [info@noverbal.es](mailto:info@noverbal.es) | Web: [www.noverbal.es](http://www.noverbal.es)

# noverbal

Comunicación No Verbal Científica

## Contacto y Reservas

Javier Torregrosa 660 40 97 27

## Formadores

### J. Javier Torregrosa Vicedo

Experto en Conocimiento Humano y Comunicación No Verbal Científica, Neurociencia, Microexpresiones, Paralingüística y Morfopsicología, además es Sinérgico, conferenciante, profesor en distintas Universidades y en Escuelas de Negocios, director del Máster de Comunicación no verbal Científica, colaborador en distintos medios de comunicación y formador en los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad y del Estado, así como perito judicial en Comunicación no verbal Científica.

### César de la Cal Díaz de San Martín

Cross Cultural and International negotiation Consultant.

Es un empresario y consultor experto en negociación y estrategia de negocios con ámbito internacional. Ha apoyado a diferentes empresas y a sus líderes para lograr el éxito y hacer el cambio necesario para ellos y sus organizaciones.

Con una amplia experiencia en desarrollo comercial, marketing y formación ejecutiva en numerosas industrias y diferentes países de Europa y América.

### Ana García Polo

Pertenece al Cuerpo Nacional de Policía. Especialista en Falsedad documental Policial.

Experta y titulada en Psicología de la Escritura, grafología y pericia caligráfica y documentoscopia. Estudia la personalidad a través del comportamiento de la escritura. Máster en comunicación no verbal Científica.

[Información y Reservas](#)

Teléfono: 660 409 727 | Email: [info@noverbal.es](mailto:info@noverbal.es) | Web: [www.noverbal.es](http://www.noverbal.es)